

# **Caccia al risparmio per la spesa quotidiana**

---

## **Detersivi alla spina, è già boom di vendite**

E “mangiare umbro” costa di meno ed è più buono



## Gli espedienti dei consumatori e le "trovate" del mercato Presto sfusi anche latte e acqua minerale

di FABIO NUCCI

PERUGIA - Vendite alla spina? Qualcuno ha parlato di bluff, dopo l'interesse dimostrato dalla Pubblica amministrazione. Ma sperimentazioni già in corso in Umbria e le esperienze di altre regioni dimostrano che "si può fare". Per i detersivi sfusi è già boom con le vendite dei "vecchi" punti vendita (ce ne sono 4 da tempo in Umbria) che negli ultimi mesi sono cresciute del

60-70%. Ma l'esperimento, forse anche per la curiosità iniziale, funziona anche presso i supermercati dove è stato avviato. E quando saranno a regime anche i distributori di latte e acqua minerale, si stima un risparmio nella spesa compreso tra il 20% ed il 70%.

Ma il trend del caro vita impone nuove scelte con la mappa dei consumi degli umbri che sta velocemente cambiando: si sta più attenti a cosa e quanto si compra, ma sempre più spesso si fa caso alla provenienza. Indirizzarsi sui prodotti locali, infatti, si traduce in una spesa quasi sempre inferiore. «Sempre più spesso vediamo anziani che comprano due-tre fette di pane invece della filetta - spiega Carla Falcinelli, presidente del Codacons Umbria - per evitare sprechi e risparmiare. Ma i consumi di pane e pasta sono scesi e in generale si è ridotta anche la qualità dei prodotti acquistati». Consumi in discesa anche per latte e derivati. «C'è una

contrazione - aggiunge Carlo Catanossi, presidente di Grifo Latte - e c'è anche uno spostamento dalla fascia media a quella bassa dei prodotti, in termini di qualità».

Una risposta al caro vita arriva dai prodotti alla spina. In Umbria, i detersivi sono in vendita da tempo in quattro punti vendita: a Perugia (Scs), Bastia Umbra (Tr3 Esse), Magione (Ennebi Service) e Castiglione del Lago (Trasimenotel). Da luglio anche in alcuni ipermercati del capoluogo, Emisfero, Pam (Olmo), Coop (Collestrada). Per tali articoli, si stima un risparmio del 30-35% e se si è partiti con detersivi per la lavatrice, liquidi e in polvere, e per le stoviglie a mano, la gamma di articoli si è ormai estesa a prodotti per la lavastoviglie (pastiglie sfuse e brillantante alla spina), sapone lavamani, smacchianti, additivi, cera per i pavimenti, sapone marsiglia. «A breve potremo vendere alla spina anche bagnoschiuma e shampoo, non appena ci arriverà la macchina erogatrice», fa sapere Alberto Sereni Lucarelli di TR3 Esse. «C'è stata un'accoglienza ottima da parte dei clienti che negli ultimi mesi, solo grazie al passaparola, sono cresciuti del 60%. Si vendono almeno 100-150 chilogrammi al giorno ed oltre allo zoccolo duro di clienti abituali, ce ne sono di nuovi che si dimostrano interessati. Teniamo anche un prodotto ecologico, un po' più caro (1,60 al litro) ma se si considera che ne va usato pochissimo, il risparmio anche in questo caso è assicurato». All'ipermercato Emisfero, la vendita di detersivi alla spina è partita alla grande. «In un mese e mezzo - spiegano dal repar-

to - abbiamo venduto 7 mila litri dei 4 articoli che teniamo: detersivo per lavatrice, per lana delicati, ammorbidente e sapone per i piatti. C'è molta curiosità e per ora vediamo solo nuovi clienti, ma ci aspettiamo che da settembre tornino anche i primi, "armati" di contenitore». Il costo dei recipienti varia da 50 a 80 cent, a seconda della capienza, e viene ben presto ammortizzato.

«La vendita di prodotti alla spina - fa notare Carla Falcinelli - dimostra un'attenzione oltre che per i costi anche per l'ambiente che in Umbria, considerando l'esposizione di Regione e Province, arriva tardi rispetto ad esempio al Nord dove è partita da anni. Ora aspettiamo gli erogatori del latte e dell'acqua minerale anche se in quest'ultimo caso, abbiamo notato che in tanti si sono organizzati con gli erogatori domestici, per acqua liscia e frizzante, o dove possibile tornano all'acqua del rubinetto che a Perugia, ad esempio, è di ottima qualità. Il colore non sempre limpido purtroppo dipende dalle condizioni delle tubazioni e non è un problema di acquedotto».

Sull'altro versante, la Grifo Latte si sta organizzando per la vendita di prodotto sfuso. «Stiamo dietro a questa ipotesi che sta caldeggiando la pubblica amministrazione con la doppia logica ecologica e del risparmio - spiega Catanossi - ma non è semplice. Ci sono soluzioni che Regione e Provincia di Terni stanno studiando e che noi ci rendiamo disponibili ad approfondire. Ad esempio, c'è il problema del contenitore che deve essere sempre pulito e se il consumatore non lo porta da casa, considerando un costo di 20 cent, si rischia di annullare il risparmio (il costo del latte alla spina è indicato in un euro al chilo, ndr) anche se tale sistema resta una soluzione interessante per ridurre gli imballaggi».